
Pocket Lean Inception – Como fizemos Inceptions que cabem no nosso tempo



—
Teo Inke



Teo Inke

Graduado em Sistemas de Informação – UFOP – 2014



Mestrado em TI e Gestão – Illinois Institute of Technology (Chicago - EUA) – 2016

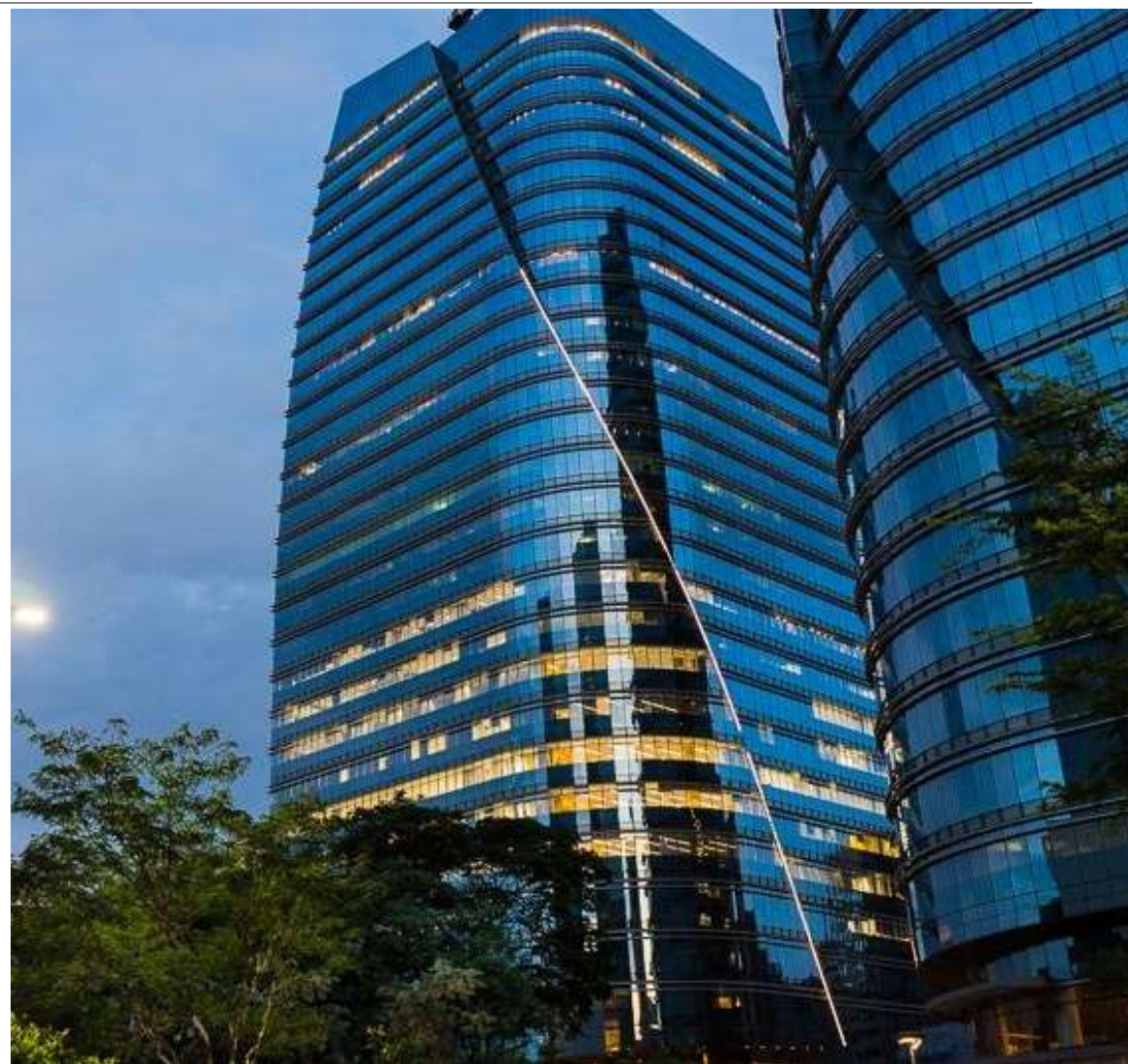




GRUPO



- Fundada em 2001
- +1800 colaboradores
- +6000 AAI
- +1 milhão clientes
- +270 bilhões em custódia
- Meta: 1 trilhão em 2020





Disclaimer

O que você verá aqui funcionou para nosso contexto, mas não necessariamente funcionará para o seu

Contexto – Área de Tecnologia





Times novos

POs novos

Falta de norte

Imediatismo

Produtos específicos

Necessidade

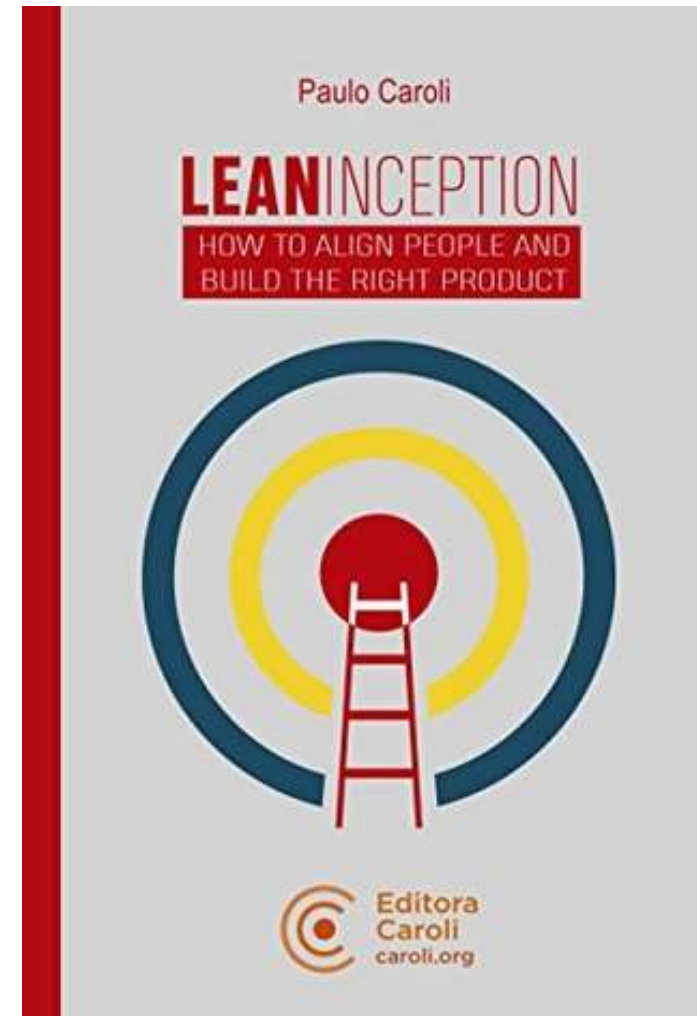


Dinâmica de planejamento?





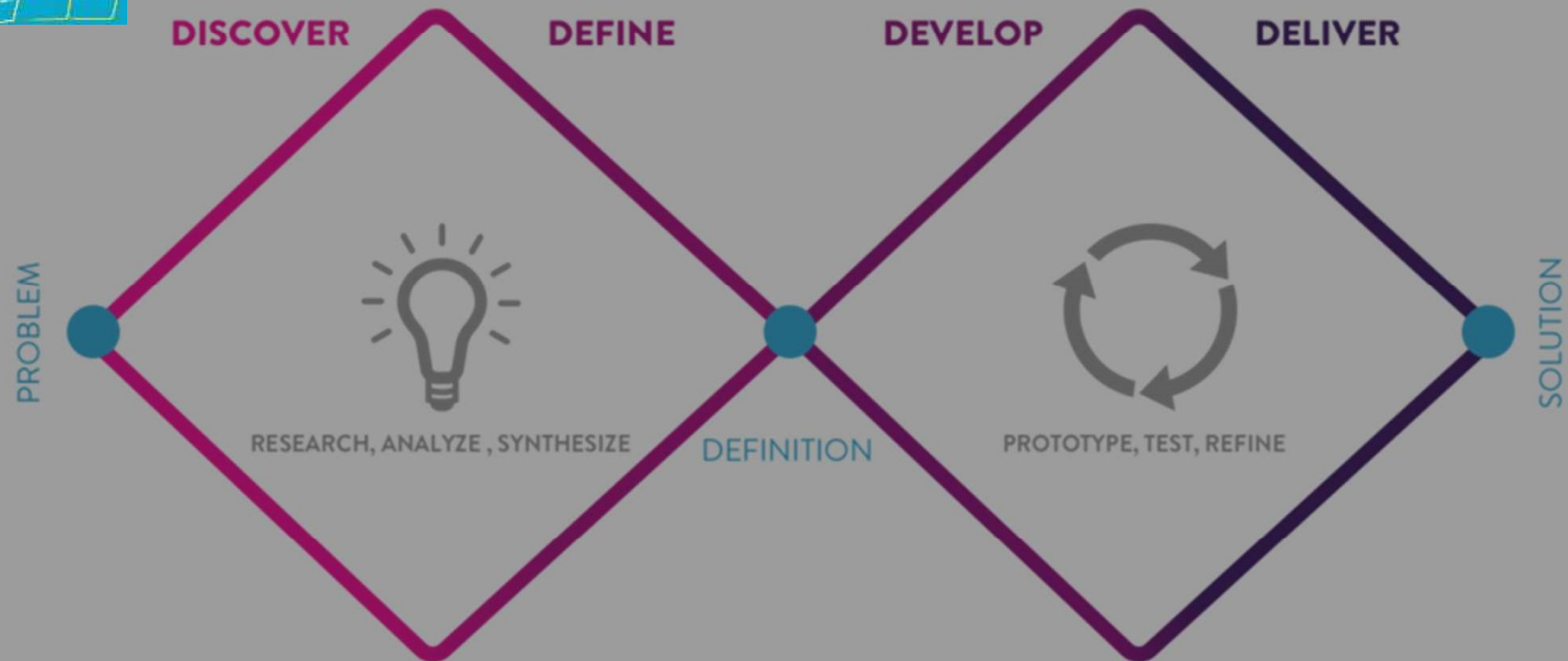
Rafael Stéfano



Double Diamond – Design Thinking



Design Sprint



Exemplo de agenda

	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
Manhã	Kick-off	Objetivos	Funcionalidades	Jornada dos Usuários	Canvas MVP
	Visão do Produto				
Almoço					
Tarde	É-Não É-Faz-Não Faz	Personas	Revisão Técnica, Negócio e UX	Sequenciador	Showcase

“Não temos 5 dias!”



Times formados



“Orçamento” já aprovado



Times rodando



Pessoas contextualizadas



Times internos



Lean Inception



Pocket Lean Inception

Lean Inception

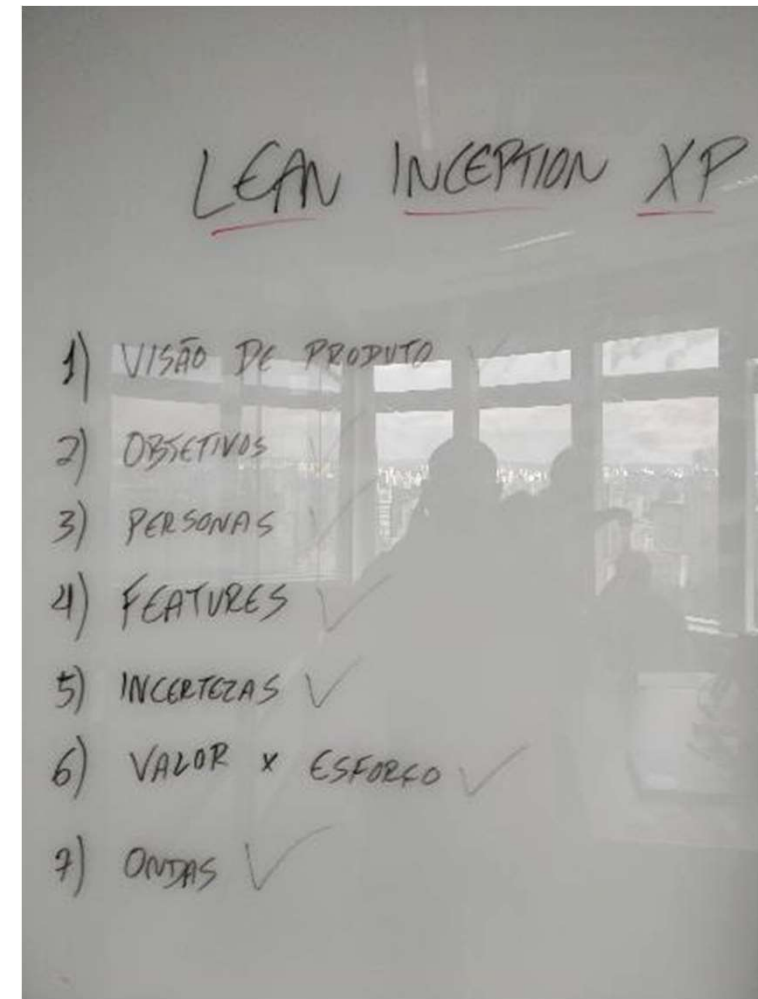
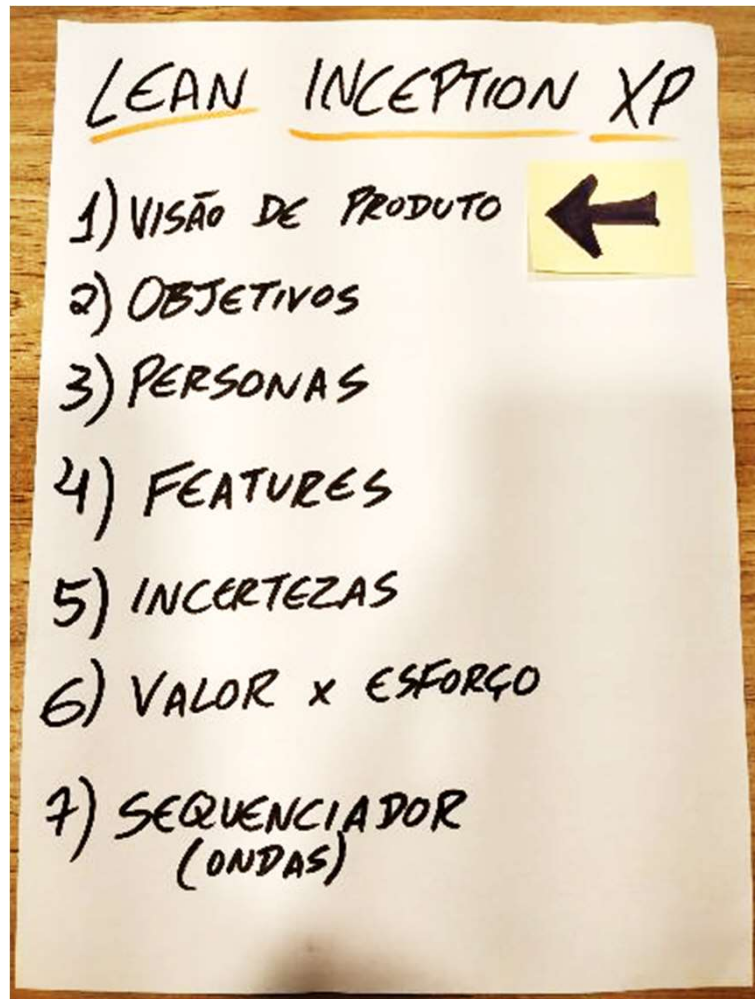


Pocket Lean Inception



Pocket Lean Inception





Pocket Lean Inception



Visão do Produto - modelo



Para

[cliente final]

Cujas

[problema a ser resolvido]

O

[nome do produto]

É um

[categoria do produto]

Que

[benefício chave, razão para adquiri-lo]

Diferentemente da

[alternativa da concorrência]

O nosso produto

[diferença-chave]

Visão do Produto – na prática



Visão de Produto

Objetivos

Personas

Funcionalidades

Incertezas

Valor x Esforço

Sequenciador

VISÃO DO PRODUTO

PARA [CLIENTE FINAL]

CUJO/QUE [PROBLEMA QUE PRECISA SER RESOLVIDO]

O [NOME DO PRODUTO]

É UM [CATEGORIA DO PRODUTO]

QUE [BENEFÍCIO CHAVE]

DIFERENTEMENTE DE [ALTERNATIVA DA CONCORRÊNCIA]

O NOSSO PRODUTO [DIFERENÇA CHAVE]

VISÃO DO PRODUTO

Para: Cliente final,

cujo: problema que precisa ser resolvido,

o: nome do produto, é um: categoria do produto,

que: benefício-chave, razão para adquiri-lo,

Diferentemente da: alternativa da concorrência,

o nosso produto: diferença-chave.

Lean Innovation Card 008

VISÃO

PARA [CLIENTE FINAL]

CUJO/QUE [PROBLEMA A SER RESOLVIDO]

O [NOME DO PRODUTO]

É UM [CATEGORIA DO PRODUTO]

QUE [BENEFÍCIO CHAVE]

DIFERENTEMENTE DE [ALTERNATIVA/CONCORRÊNCIA]

O NOSSO PRODUTO [DIFERENÇA CHAVE]

Pocket Lean Inception



Objetivos



Visão de Produto

Objetivos'

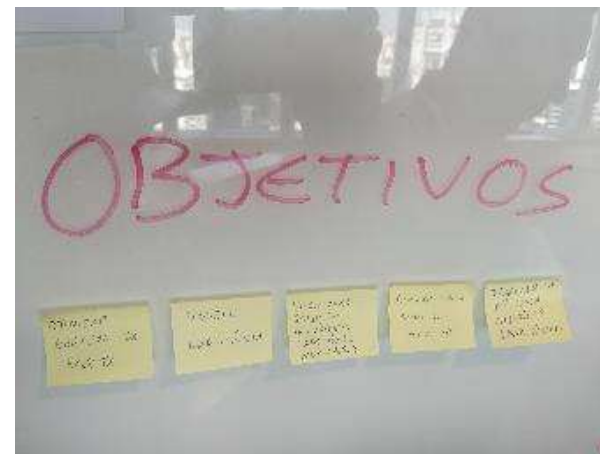
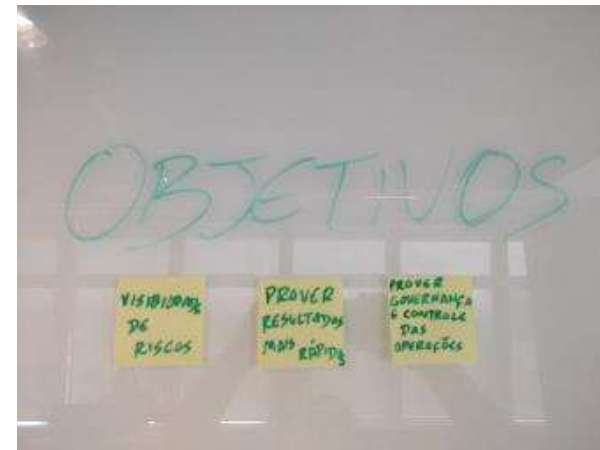
Personas

Funcionalidades

Incertezas

Valor x Esforço

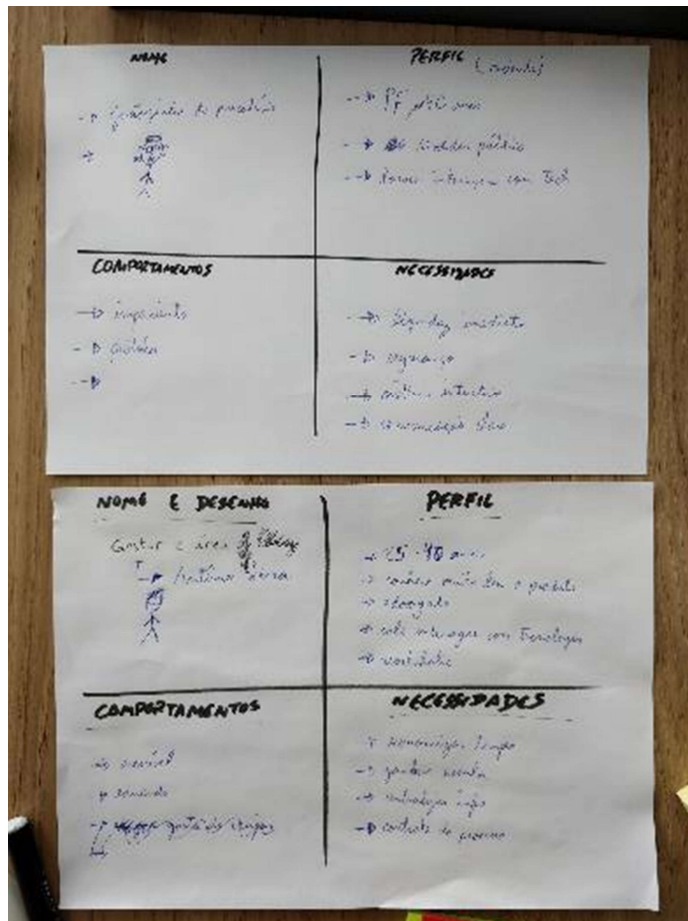
Sequenciador



Pocket Lean Inception



Personas



Pocket Lean Inception



Funcionalidades



Objetivo 1

Objetivo 2

Persona 1

Persona 2

Feat. 1

Feat. 2

Feat. 4

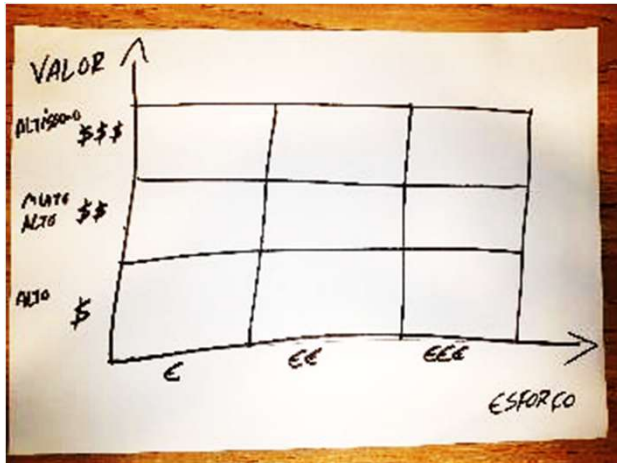
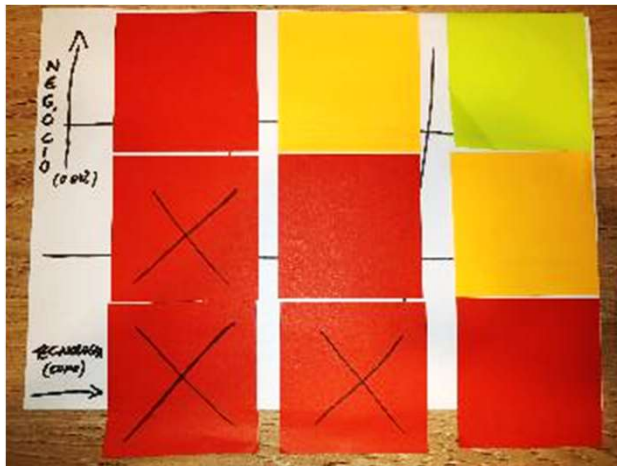
Feat. 3



Pocket Lean Inception



Incertezas e Valor x Esforço



Pocket Lean Inception



Regras:

1. Uma onda pode conter no máximo 3 Features.
2. Uma onda não pode conter mais de 1 Feature em **cartão vermelho**.
3. Uma onda não pode conter 3 Features somente em **cartão amarelo** ou **vermelho**.
4. A soma de esforço das Features não pode ultrapassar 5Es.
5. A soma de valor das Features não pode ser menos que 4\$.
6. Uma onda tem de conter no mínimos 2 Features.

REGRAS SEQUENCIADOR

ONDA: 2-3 FEATURES

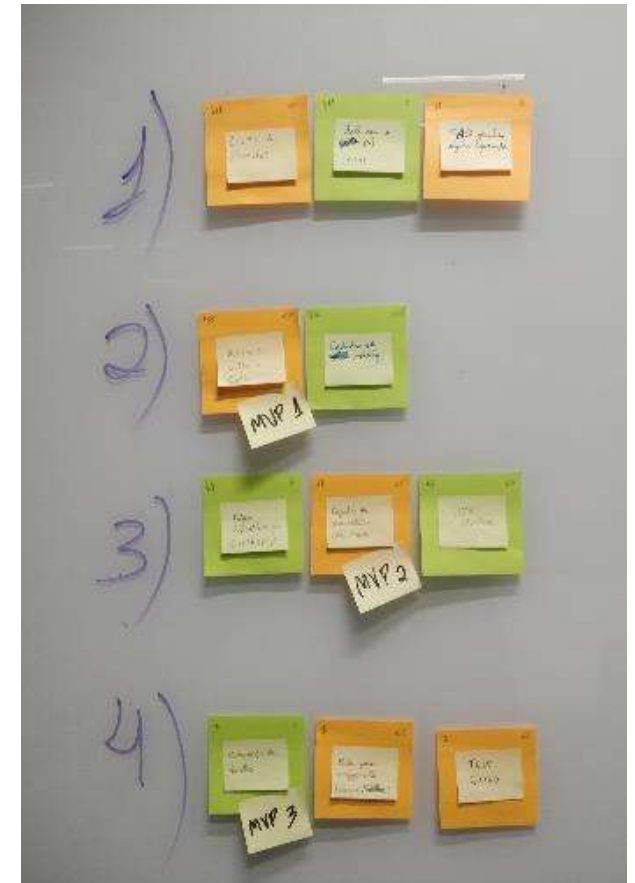
MAX: 1 VERMELHO

MIN: 1 VERDE

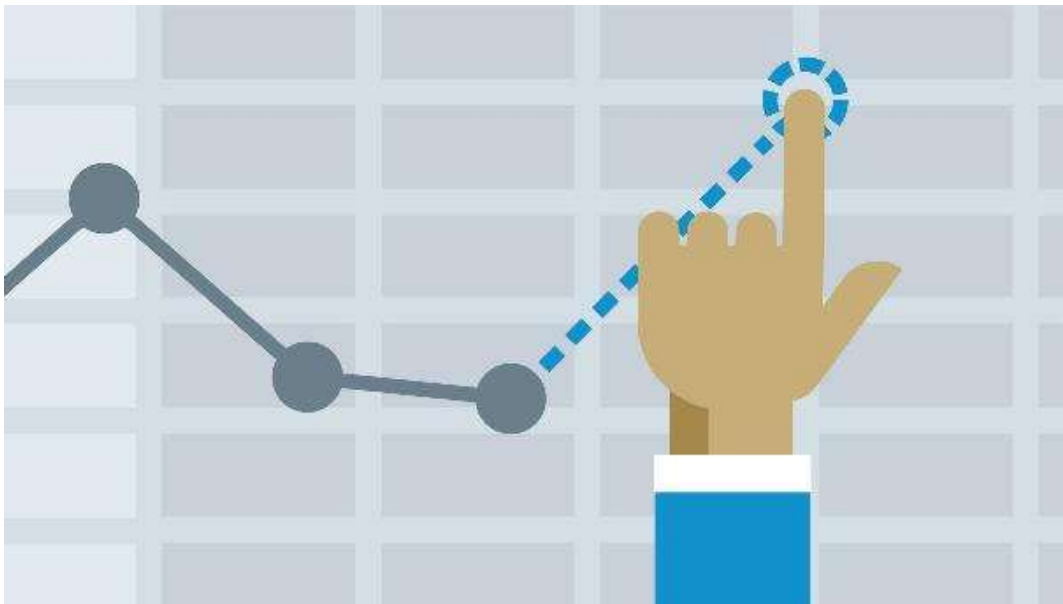
MAX: 5 ESFORÇO

MIN: 4 \$

Sequenciador



Mas... um dia mesmo?



Quase 20 Pocket Inceptions realizadas

Desde 4h (grupo de 3 pessoas)

Média 7-8h (grupos de 6 +-3)

Até 1 dia e meio (10+ pessoas)

Exemplo agenda

Dinâmica	Tempo
Visão de Produto	1.5h
Objetivos	1h
Personas	1h
Almoço	-
Features	1h
Incertezas	2h
Valor x Esforço	
Sequenciador	1h

Total: 7.5h



**Necessário:
Facilitação “pesada”**



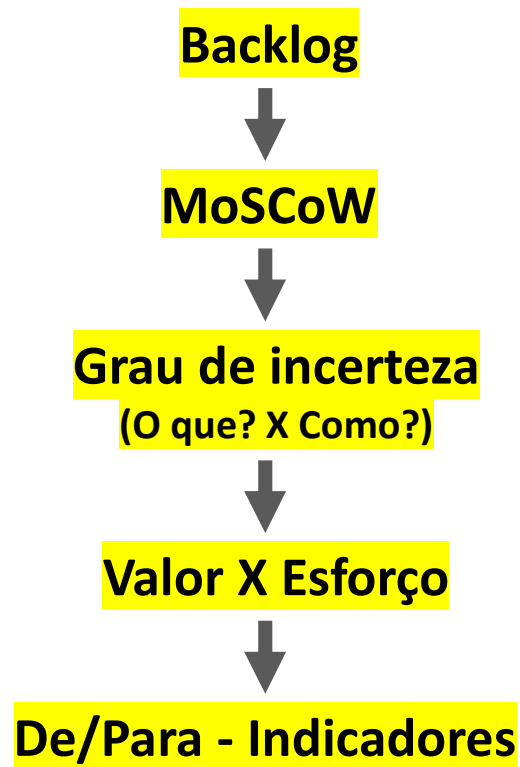
Formato fracionado

	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta
Manhã	Rotina	Rotina	Rotina	Rotina	Rotina
Almoço					
Tarde	Rotina	Rotina	Rotina	Rotina	Rotina
Pós (~1.5h)	Inception	Inception	Inception	Inception	Inception

Release Planning



Priorização com data fixa



Prioridade = alta necessidade do cliente + baixo grau de incerteza + alto valor + baixo esforço.



Times e stakeholders felizes



Não se apegue a uma receita de bolo



Adapte-se ao seu contexto



Referências



<https://www.caroli.org/lean-inception/>

Obrigado!



linkedin.com/in/teoinke



teo.inke@xpi.com.br



teoinke@gmail.com